

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. 1. Latar Belakang**

Indonesia merupakan salah satu negara dengan tingkat pertumbuhan bisnis yang signifikan, dari tahun ke tahun beragam jenis bisnis dari teknologi, pertanian, dan makanan bermunculan. Selain model bisnis konvensional tersebut, juga muncul bisnis baru yang dikenal dengan bisnis *startup*. Perusahaan *startup* adalah perusahaan yang baru dirintis dimana sebagian besar merupakan perusahaan yang baru didirikan dan berada dalam fase pengembangan dan penelitian untuk menemukan pasar yang tepat. *Startup* di Indonesia digolongkan dalam tiga kelompok yaitu *startup* pencipta *game*, *startup* aplikasi edukasi serta *startup* perdagangan seperti *e-commerce* dan informasi. (Mudo, 2015).

Perkembangan perusahaan *startup* di dunia sebenarnya sudah dimulai sejak tahun 1998 dimana awalnya istilah ini lebih sering digunakan oleh perusahaan yang bergerak di bidang teknologi dan sejenisnya. Mulai dikenalnya bisnis *startup* secara global dimulai pada saat perusahaan dot-com banyak didirikan. Masa-masa itu dikenal dengan fase 'gelembung dot-com' yang berlangsung pada tahun 1998-2000 ("Ledakan Ekonomi" <https://cerdasco.com/ledakan-ekonomi/>, 1 Maret 2020).

Perusahaan *startup* sendiri memiliki beberapa karakteristik tertentu seperti:

1. Usia perusahaan kurang dari 3 tahun
2. Jumlah pegawai kurang dari 20 orang
3. Pendapatan kurang dari \$ 100.000/tahun

4. Masih dalam tahap berkembang
5. Umumnya beroperasi dalam bidang teknologi
6. Produk yang dibuat berupa aplikasi dalam bentuk *digital*
7. Biasanya beroperasi melalui *website*

### **Gambar 1.1 Jumlah *Startup* Indonesia Tahun 2018**

Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/01/14/berapa-jumlah-startup-di-indonesia> (data diolah oleh penulis)

### **Gambar 1.2 Jumlah *Startup* di Dunia Awal Tahun 2020**

Sumber: <https://www.startupranking.com/countries>

Berdasarkan Gambar 1.1. total perusahaan – perusahaan *startup* pada akhir tahun 2018 adalah 992 perusahaan, sedangkan pada Gambar 1.2. Perusahaan-perusahaan *startup* di Indonesia kemudian mulai berkembang dengan signifikan sehingga di awal tahun 2020 jumlah perusahaan *startup* di Indonesia sebanyak 2.192 perusahaan, hal ini menunjukkan telah terjadinya peningkatan sebesar 220% selama dua tahun terakhir, dimana Indonesia saat ini berada di posisi 5 besar untuk negara yang memiliki jumlah startup terbanyak di dunia.

Menurut Abrar Firdiansyah (2018) di Indonesia sendiri ada beberapa jenis *startup* seperti di bidang *games*, bidang properti, bidang perdagangan, bidang asuransi, dan di bidang sekuritas. Selain berfokus kepada penjualan kini di bidang perdagangan telah muncul *fintech* yang bertujuan mempermudah masyarakat mengakses produk keuangan, mempermudah transaksi secara keuangan, dan juga meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai literasi keuangan.

### Gambar 1.3 Perkembangan Bisnis *Fintech* di Indonesia

Sumber: <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20180112201852-37-1370/meski-masih-baru-industri-fintech-terus-tumbuh-tinggi>

Gambar 1.3. menggambarkan bisnis *fintech* di Indonesia yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Hal ini didukung oleh banyaknya UMKM yang belum mampu mengakses bank, sementara mereka memiliki kebutuhan pembiayaan yang cukup besar. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga November 2017, total pinjaman yang disalurkan *fintech* mencapai Rp 2,25 triliun. Angka ini meningkat 811,15% dibandingkan penyaluran pinjaman akhir 2016 yang baru Rp 247,35 miliar. Menurut Rossiana (2018) Penyaluran pembiayaan *fintech* masih terfokus di pulau Jawa. Perusahaan *fintech* menyalurkan pinjaman sebesar Rp 1,91 triliun di pulau Jawa. Adapun di luar pulau Jawa Rp 342,08 miliar. Meski penyaluran pinjaman di luar Jawa masih rendah tetapi angka itu tumbuh 1.356,63%. Alasan inilah yang mendasari Zilingo untuk bekerjasama dengan perusahaan *fintech* agar dapat membantu perkembangan *merchant-merchant* UMKM yang terdaftar di *platform* Zilingo. Hal ini juga yang menjadikan Zilingo memiliki kelebihan dibanding dengan perusahaan-perusahaan *fashion e-commerce* sejenis di Indonesia. Zilingo adalah satu-satunya perusahaan *fashion e-commerce* yang dapat memberikan fasilitas pembiayaan pada *merchant-merchantnya*.

Zilingo adalah salah satu dari perusahaan *startup* internasional yang didirikan oleh Ankita Bose dan Dhruv Kapoor pada Oktober 2015, perusahaan ini didirikan karena mereka terinspirasi dari pasar-pasar *offline* di Asia yang berjualan

begitu banyak model pakaian tetapi mereka tidak menjualnya secara *online*. Pada tahun 2018 Zilingo bergabung di *marketplace* Indonesia. Kata 'Zilingo' sendiri merupakan sebuah adaptasi kata 'Zillion' yang artinya miliaran. Dengan begitu, maksud dari penggunaan nama 'Zilingo' adaah untuk menggambarkan jumlah besar pedagang (*zillion merchants*), produk (*zillion products*), dan gaya terkini (*zillion trending styles*) yang ada di dalam *platform* Zilingo.

Zilingo sendiri adalah salah satu *platform e-commerce* yang berfokus di bidang *fashion*. Selain di bidang *e-commerce*, Zilingo kini mulai mengembangkan *platform* lainnya yang berfokus pada pasar B2B (*Business to business*), dengan meluncurkan *platform* baru yang bernama Zilingo Asia Mall (ZAM). Menurut CEO dan *Co-Founder* Zilingo, Ankiti Bose menyatakan bahwa kebanyakan pemain *e-commerce* hanya fokus ke salah satu segmen, baik B2B ataupun B2C.

Dalam platform ZAM sendiri, kebanyakan produsen atau distributor yang bergabung berasal dari kategori bisnis SME(*Small Medium Enterprise*). Menurut U.S Small Business Administration (SBA) *small medium enterprise* adalah “Usaha yang dimiliki dan dijalankan secara mandiri, didirikan untuk meraih keuntungan dan tidak dominan di bidangnya serta menjual produk yang dihasilkan ke pelanggan di pasar lokal.” Sementara menurut UU No. 20 Tahun 2008, usaha jenis ini dibagi dalam dua pengertian yakni:

1. Usaha Kecil, merupakan entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari lima puluh juta rupiah sampai dengan paling banyak lima ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil

penjualan tahunan lebih dari tiga ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak dua milyar lima ratus juta rupiah.

2. Usaha Menengah, merupakan entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak sepuluh milyar rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari dua milyar lima ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak lima puluh milyar rupiah.

Dari kedua jenis itu muncul satu kesamaan dimana pada umumnya bisnis dalam kategori ini memiliki bantuan modal untuk menjalankan bisnis mereka. Munculnya *platform* B2B yang didirikan oleh Zilingo sebagai pembuka *fintech* bagi para pemilik bisnis SME untuk mendapatkan tambahan dan operasional dengan pengajuan yang lebih mudah dan cepat dibanding lembaga keuangan lainnya. Dana operasional sendiri dapat digunakan untuk teknologi dan layanan untuk memulai, menjalankan ataupun meningkatkan skala bisnis *fashion* atau kecantikan lainnya. Hal tersebut dipertegas oleh Ankiti Bose sebagai CEO Zilingo yang mengatakan bahwa industri *fashion* masih butuh membangun infrastruktur dan pengembangan teknologi agar dapat bekerja lebih efisien. Kemudian, ia berharap agar dapat membawa bisnis tradisional ke era digital dengan menggunakan *software* Zilingo sehingga sebagian dana Zilingo untuk mengembangkan teknologi.

Alasan kenapa Zilingo memilih bisnis SME sebagai target *market* adalah merek-merek *fashion* yang masih belum dikenal oleh pasar untuk dapat berkembang dan mempunyai kesempatan untuk bersaing dengan merek-merek yang sudah lebih dikenal masyarakat. Bantuan dana ini tentunya dapat

meningkatkan pembelian sehingga dapat melakukan *bargaining power of buyer* terhadap *supplier*. Alasan ini juga didukung dengan para klien yang kesulitan untuk dapat memiliki akses ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya dan seringkali dana operasional menjadi kendala utama dalam suatu bisnis. Infrastruktur yang masih belum baik menyebabkan kecilnya pasar yang bisa dicapai oleh bisnis SME dan belum memiliki akses untuk membawa bisnis ke pasar global. Akibatnya, pelanggan tidak mendapat pelayanan maksimal dari para bisnis SME.

Melihat adanya kebutuhan suntikan dana untuk *merchant-merchant* yang terdaftar di *platform*-nya, Zilingo kemudian menawarkan satu fasilitas sebagai *financial enabler* bagi *merchant-merchant* yang terdaftar. Fungsi ini diimplementasikan Zilingo bersama dengan partner *startup fintech* di Indonesia, seperti Modalku dan Koinworks. Dengan memiliki *fintech* partner, Zilingo dapat merekomendasikan *merchant* yang memiliki kondisi finansial dan bisnis yang layak untuk mendapat bantuan dana dari partner *fintech* tersebut. Untuk memastikan bahwa semua *merchant* Zilingo yang direkomendasikan ke partnernya adalah *merchant* yang layak, Zilingo memiliki *inhouse credit analyst* untuk menganalisis latar belakang dan kondisi finansial dari *merchant-merchant* tersebut. Proses analisis yang dilakukan oleh *team credit risk* dimulai dari klien mengajukan dana dan melengkapi dokumen-dokumen yang dibutuhkan. Kemudian, dokumen-dokumen tersebut diperiksa, apakah data-data yang diberikan bersifat valid. Setelah proses pemeriksaan dokumen-dokumen tersebut dianalisis, hasil analisis lalu dikirim ke pihak regional untuk didiskusikan kelayakan pemberian kredit kepada

klien, dimana akan keluar hasil apakah kredit diterima atau ditolak. Jika diterima maka uang akan dicairkan.

Jika dilihat dari sisi kompetitor, Zalora merupakan kompetitor langsung perusahaan Zilingo. Menurut Dani (2019), Zalora adalah situs yang menyediakan kebutuhan *fashion* dan aksesoris bagi pria dan wanita yang berdiri sejak awal 2012 ini berhasil menarik perhatian para pengguna internet dengan menggunakan strategi *marketing* yang agresif, juga fitur menarik dan kemudahan pembayaran semakin memanjakan pelanggan. Bahkan pelanggan bisa melakukan pengembalian barang jika barang yang dipesan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Walaupun perusahaan Zilingo dan Zalora merupakan perusahaan *startup* yang bergerak di bidang *fashion*, namun perusahaan Zilingo berfokus pada B2B sedangkan Zalora berfokus pada B2C.

Pada laporan kali ini difokuskan kepada analisa salah satu dokumen yang dibutuhkan *team credit risk*, yaitu laporan keuangan. Menurut Noviyanto (2018) Laporan keuangan dapat digunakan sebagai salah satu indikator kinerja dari suatu perusahaan yang sehat ataupun tidak. Dengan menggunakan laporan keuangan *team credit risk* mampu melihat kesehatan dari perusahaan klien dan kemampuan klien dalam mengembalikan dana operasional yang diberikan.

## **1. 2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang**

Maksud dari kerja magang yang telah dilakukan adalah agar penulis dapat merealisasikan, menganalisa dan mengembangkan ilmu dan pengetahuan dalam penerapan di dunia kerja dengan menggunakan dasar pembelajaran yang

didapatkan selama masa perkuliahan untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapi di dalam dunia kerja. Selain hal tersebut, penulis berharap pelatihan dan pengalaman kerja magang dapat menggambarkan dunia kerja yang sesungguhnya sebagai bekal dalam menghadapi dunia pekerjaan saat lulus nanti.

Tentunya pengetahuan yang didapatkan penulis selama masa perkuliahan menjadi dasar dalam pemikiran dan pengambilan keputusan yang penting dalam menghadapi dunia kerja. Beberapa mata kuliah yang telah dipelajari seperti *Accounting Principles*, *Financial Management* serta *Bank and Other Financial Institution* berkontribusi dengan baik dalam penerapan di kerja magang di PT. Zillion Tech Indonesia, khususnya dalam membaca dan menganalisa laporan keuangan. Pada kegiatan kerja magang kali ini, penulis dapat menerapkan teori cara membaca dan menganalisa laporan yang telah dipelajari di perkuliahan dan menerapkannya ke dalam pekerjaan serta melihat perbedaan antara teori yang telah dipelajari dengan penerapannya di dunia kerja.

Maka dari itu jenis pekerjaan dari kerja magang yang telah dilakukan penulis selama 3 bulan ini adalah:

- a. Membantu proses kerja yang dikerjakan oleh divisi *credit risk* terutama dalam bidang pemeriksaan dokumen, pemeriksaan faktur, dan pengingat tanggal jatuh tempo.
- b. Mengembangkan cara analisa penulis dalam melakukan pekerjaan dan menghadapi masalah.
- c. Memahami lebih dalam mengenai proses pekerjaan dalam PT. Zillion Tech Indonesia khususnya dalam divisi *credit risk*.



- d. Memberikan contoh referensi laporan magang untuk penulis selanjutnya yang berencana meneliti mengenai proses analisa laporan keuangan dalam pengaplikasian analisa kredit.
- e. Sebagai salah satu syarat kelulusan Strata-1 Fakultas Bisnis Jurusan Manajemen Peminatan Keuangan Universitas Multimedia Nusantara.

### **1. 3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang**

Kerja magang dilaksanakan dari Senin 21 Oktober 2019 sampai dengan Jumat 21 Januari 2020 pada divisi *Credit risk* PT. Zillion Tech Indonesia. Prosedur pelaksanaan kerja magang yang dilakukan di PT. Zillion Tech Indonesia adalah sebagai berikut:

- a. Mahasiswa datang ke kantor perusahaan yang terletak di Gama Tower Jl. H. R. Rasuna Said No.2, RW.5, Karet Kuningan, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12940 setiap hari Senin sampai Jumat.
- b. Lama jam kerja normal setiap Senin sampai Jumat adalah delapan jam dengan jam masuk pada pukul 10.00 dan jam pulang pada pukul 19.00.
- c. Lama waktu istirahat setiap hari Senin sampai Jumat adalah satu jam dimulai pada pukul 13.00 sampai dengan pukul 14.00.

Ada pula prosedur singkat untuk melakukan pengajuan magang kepada PT. Zillion Tech Indonesia sebagai berikut:

- a. Pengajuan *Curriculum Vitae*, transkrip nilai, KTP, beserta dengan surat pengantar magang dari Universitas Multimedia Nusantara kepada PT. Zillion Tech Indonesia.

- b. Mendapatkan panggilan untuk melakukan *interview* via telepon dengan Marchia Gloria selaku HR.
- c. Membuat jadwal *interview* secara langsung dengan Sharlene selaku *Credit Analyst*.
- d. Mendapat panggilan untuk melakukan *interview* via telepon dengan Syahrir Gibran selaku *Credit Analyst*.
- e. Mendapatkan pemberitahuan lulus *interview* oleh HR.
- f. Mendapat pemberitahuan penerimaan kerja magang serta persyaratan administrasi yang harus dipenuhi.
- g. Membawa dokumen lengkap yang diminta sebagai persyaratan administrasi serta menandatangani kontrak kerja magang.